

NOTAIRES

MAGAZINE IMMOBILIER ET JURIDIQUE OFFERT PAR VOTRE NOTAIRE

Février 2023 - N° 401

VENDRE EN 2023

4 atouts pour séduire les acheteurs

27

PAROLE DE NOTAIRE

L'immobilier avec Virgil : votre banquier "maison"

ENCHÈRES EN LIGNE

Oui à 36 heures immo, non à la baisse du prix !

Luis Viegas ©

LES NOTAIRES ANNONCEURS DANS CE MAGAZINE

Notaires 27 est à votre disposition chez vos commerçants, votre notaire et à la chambre des notaires de l'Eure,
5 place Dupont de l'Eure - 27000 Évreux - Tél. 02 32 33 13 39 - Fax 02 32 39 61 15
chambre.eure@notaires.fr

BERNAY (27300)

SCP Daniel LEBEAUT et Enrique LECA

6 rue Lobrot - BP 105
Tél. 02 32 47 51 00 - Fax 02 32 47 51 11
scp.lebeaut-leca@notaires.fr

SELARL Nadine MICHEL-PORCHER et Magalie VIEL

15 boulevard Dubus - BP 30802
Tél. 02 32 43 00 34 - Fax 02 32 44 03 26
magalie.viel@notaires.fr
nadinemichel@notaires.fr

BEUZEVILLE (27210)

SELAS FELICIEN ET MARTIN

504 rue Louis Gillain - BP 22
Tél. 02 32 20 26 20 - Fax 02 32 42 24 44
emmanuelle.regent.27069@notaires.fr

BRIONNE (27800)

SCP Frédéric VIGIER et Sophie PIBOULEAU-VIGIER

Place de la Lorraine
Tél. 02 32 47 47 10 - Fax 02 32 46 26 19
vigier.pibouleau@notaires.fr

ECOUIS (27440)

Me Thibault LE COMPTE

6 route de Rouen - BP 2
Tél. 02 32 69 42 96 - Fax 02 32 69 40 08
thibault.lecompte@notaires.fr

ETREPAGNY (27150)

SAS Julien CAPRON

Sente de la Porte Rouge - ZI de la Porte Rouge
Tél. 02 32 55 80 60 - Fax 02 32 55 70 10
office.porterouge.27032@notaires.fr

Me Monique HUBERT-GRADIN

108 rue Georges Clémenceau
Tél. 02 32 55 71 68 - Fax 02 32 55 75 21
mgradin@hubert-gradin.com

GRAND BOURG THEROULDE (27520)

SELARL AUBLÉ

675 rue de Brionne
Tél. 02 32 96 08 30 - Fax 02 35 87 88 96

accueil.etude.27070@notaires.fr

LE NEUBOURG (27110)

SCP Adrien PATY et Anne-Christine PELLETIER

18 place du Vieux Château - BP 11
Tél. 02 32 35 05 16 - Fax 02 32 35 84 81
office.paty-pelletier@notaires.fr

LOUVIERS (27400)

SCP Philippe POTENTIER et Stéphane PELFRENE

26 rue du Maréchal Foch - BP 608
Tél. 02 32 40 17 91 - Fax 02 32 40 73 58
etude.potentier@notaires.fr

MESNILS SUR ITON (27240)

SELARL OFFICE NOTARIAL DE MESNILS-SUR-ITON

Place de la Gare - BP 15
Tél. 02 32 34 50 08 - Fax 02 32 34 83 73
office27010.damville@notaires.fr

MONTFORT SUR RISLE (27290)

Me Sandra MORIN-PIOCELLE

2 rue Saint Pierre - BP 10
Tél. 02 32 56 00 34 - Fax 02 32 42 07 43
sandra.morin@notaires.fr

PONT AUDEMER (27500)

SAS Ingrid JEAMMET-JEZEQUEL et Dimitri LETHIAIS

1 rue Sadi Carnot - - CS 50339
Tél. 02 32 41 08 86 - Fax 02 32 41 58 23
negociation.27065@notaires.fr

PONT DE L'ARCHE (27340)

Laurent PRIEUR et Capucine LESAULT

2 place Aristide Briand - BP 7
Tél. 02 32 98 90 09 - Fax 02 32 98 90 68
accueil.27063@notaires.fr

ROUTOT (27350)

Me Florence CACHELEUX

58 avenue du Général de Gaulle - BP 1
Tél. 02 32 56 80 66 - Fax 02 32 57 08 99
f.cacheleux@notaires.fr



10

SOMMAIRE



14

ANNONCES IMMOBILIÈRES

Appartements	4
Maisons	4
Immeubles	7
Terrains à bâtir	7
Locations	7

FLASH INFO 8

DOSSIER

Négociation : les 4 atouts du vendeur en 2023	10
--	----

3 QUESTIONS À MON NOTAIRE 12

PAROLE DE NOTAIRE 13

ENCHÈRES EN LIGNE

oui à 36h immo, non à la baisse du prix	14
---	----

LES ANNONCES IMMOBILIÈRES DE NOTAIRES PARTOUT À TOUT MOMENT



Le web
Toute l'offre
immobilière
des notaires



Le mobile
Applications
iPhone et Android



La tablette
Application
iPad



La vidéo



Les réseaux sociaux
Suivez-nous !

Disponible sur **magazine-des-notaires.com**
Sortie du prochain numéro le **27 février 2023**

IMPRIMÉ
sur du papier
100% recyclé

ÉDITO

LE PLEIN D'ÉNERGIE POUR 2023 !

Si 2023 démarre avec quelques menaces sur le front de la production électrique, cette nouvelle année devrait nous réserver quelques avancées énergétiques dans des secteurs clés.

L'immobilier va continuer d'ouvrir ses portes aux porteurs de projets. Les prix stabilisés viennent compenser les taux d'intérêt sensiblement haussiers. Un contexte qui permet de préserver son pouvoir d'achat immobilier.

Dans le parc ancien, les logements énergivores vont faire un bond en avant sous l'effet de la rénovation énergétique. Avec « Ma prime rénov », les travaux donnent lieu à une aide significative pour rendre son habitation beaucoup plus efficiente et obtenir une étiquette énergie plus flatteuse.

Quant aux constructions neuves, elles subissent certes la hausse du prix des matériaux, mais elles répondent aux exigences de la nouvelle RE 2020 (réglementation environnementale) depuis janvier 2022. Elles autorisent par conséquent des économies de fonctionnement qui les rendent particulièrement attractives.

L'investissement locatif enfin, s'il se voit soumis à quelques restrictions en matière de location – pour les biens consommant plus de 450 kWh/m²/an – permet de réaliser un achat intéressant. La rentabilité moyenne des opérations réalisées dans des villes comme Limoges dépasse celle observée à Bordeaux. En outre, ce placement rivalise avantageusement avec les rémunérations offertes par les produits financiers malmenés en période d'inflation.

Face aux difficultés conjoncturelles que cette nouvelle année va comporter, elle donne lieu à plein de leviers structurels pour se développer. À l'instar de l'immobilier qui énergise bien des projets !

Christophe Raffailac
craffailac@immonot.com
Rédacteur en chef



Appartements • Maisons

BROGLIE



237 7 **D**
kWh/m².an kgCO2/m².an

79 500 € 75 000 € + honoraires de négociation : 4 500 € soit 6 % charge acquéreur

Investisseur : Appart loué de 50m², au 2e étage à BROGLIE (proche BERNAY) Entrée, séjour avec cuisine, une chambre, salle de douche avec wc. chauff élec; loyer = 374,14 €/mois C.C. Charges de copro = 235 €/trim Copropriété de 8 lots. RÉF 27046-939000

SELARL MICHEL-PORCHER et VIEL
06 75 55 56 46
pauline.cadinot.27046@notaires.fr

BEUZEVILLE



264 8 **E**
kWh/m².an kgCO2/m².an

295 000 € 286 000 € + honoraires de négociation : 9 000 € soit 3,15 % charge acquéreur

longère entièrement refaite comprenant: véranda chauffée, cuisine ouverte sur séjour-salon, chambre, salle de bains, wc, cave, à l'étage: couloir desservant 3 chambres et un wc, garage, dépendances, jardin RÉF 27069-951048

SELAS FELICIE et MARTIN
02 32 20 26 26
negociation.27069@notaires.fr

BRIONNE



713 24 **G**
kWh/m².an kgCO2/m².an

141 750 € 135 000 € + honoraires de négociation : 6 750 € soit 5 % charge acquéreur

Maison à vendre Brionne dans l'Eure (27), Centre Ville de BRIONNE Maison de ville comprenant : -au rez de chaussée: cuisine, séjour, cellier avec wc. -au premier étage : couloir desservant chambre et salle d'eau avec wc. -Au second étage : pièce palière et chambre. Chauffage électrique. RÉF 20D57

SCP LEBEAUT et LECA
02 32 47 51 00
scp.lebeaut-leca@notaires.fr

BRIONNE



264 83 **F**
kWh/m².an kgCO2/m².an

160 500 € 150 000 € + honoraires de négociation : 10 500 € soit 7 % charge acquéreur

Maison de Maître centre ville BRIONNE comprenant : - au rez-de-chaussée : hall d'entrée avec rangements, cuisine avec rangements, salle à manger avec rangements, salon, WC, salle d'eau ; - 1er étage : trois chambres dont deux avec rangements, salle d'eau ; - 2ème étage : deux chambres dont une avec rangements, WC avec point d'eau ; Sous-sol comprenant chaufferie (chauffage central au fuel), une pièce avec cabine de douche. Divers bâtiments. Garage. Assainissement au tout à l'égout. Jardin de 1 060 m². RÉF 27049-712

SCP VIGIER et PIBOULEAU-VIGIER - 02 32 47 47 10
vigier.pibouleau@notaires.fr

CRIQUEBEUF SUR SEINE



281 49 **E**
kWh/m².an kgCO2/m².an

228 000 € 220 000 € + honoraires de négociation : 8 000 € soit 3,64 % charge acquéreur

A Criquebeuf sur Seine, Maison familiale, sise sur une belle parcelle de 1305 m². A RDC, Séjour de 33 m² et cuisine de 9 m². Deux chambre (dont une de 13.5 m²) et salle de douche. A l'étage, 3 chambre et un comble à aménagé. 120 m² pour le tout + comble. Les plus : Sous-sol complet. RÉF 27063-977393

Mes PRIEUR et LESAULT
02 32 98 90 00 ou 02 32 98 90 10
nicolas.hebert@votrenotaire.com

ETREPAGNY



207 14 **D** **i**
kWh/m².an kgCO2/m².an

183 750 € (honoraires charge vendeur)

Pavillon d'habitation sur sous sol total comprenant : entrée, séjour, salon, deux chambres, cuisine, salle d'eau. Autre pièce en sous-sol. Le tout édifié sur un terrain clos de 596m². Consultez nos tarifs : Les informations sur les risques auxquels ce bien est exposé sont disponibles sur le site Géorisques : . georisques.gouv.fr RÉF 984394

Me M. HUBERT-GRADIN
02 32 55 70 82
sbis@hubert-gradin.com

ETREPAGNY



217 6 **D**
kWh/m².an kgCO2/m².an

173 250 € 165 000 € + honoraires de négociation : 8 250 € soit 5 % charge acquéreur

Jolie petite longère de 67m² environ de plain-pied située à Puchay à 1h30 de Paris, 10 min d'Etrepagny et de Lyons-la-Forêt où calme et nature fait bon vivre. cette maison est composée d'une cuisine séparée entièrement refaite, meublée et équipée (2021), un séjour/salle à manger avec cheminée à insert, deux chambres en enfilade par lesquelles il y a un accès indépendant à la salle d'eau et au WC. La seconde chambre a également un accès direct à l'extérieur avec une porte. Cellier extérieur attenant à la maison. Le tout sur un beau jardin de plus de 1300 m² avec grand garage et abri de jardin. Pompe à chaleur réversible et changement de toutes les fenêtres avec volets roulants en aluminium solaires (2020). Tableau électrique refait à neuf ainsi que l'électricité de la cuisine. Des travaux sont à prévoir dans la salle d'eau ainsi qu'une remise aux normes en électricité dans le reste de la maison exceptée dans la cuisine (tableau élec refait à neuf). Assainissement individuel. Maison paré RÉF 27032-2022-24

SAS J. CAPRON - 02 32 55 80 60 ou 07 64 45 49 59
jennifer.joubert.27032@notaires.fr



IGOVILLE



265 8 **E**
kWh/m².an kgCO2/m².an

197 500 € 190 000 € + honoraires de négociation : 7 500 € soit 3,95 % charge acquéreur

Igoville, maison de plain-pied composée d'un séjour / salon de 35 m², cuisine aménagée, 2 chambres et salle de bains. L'ensemble en bon état, double exposition, garage, Jardin avec terrasses, serre, et cabanon. Parcelle de 477 m². Faible taxe foncière : 650 € / an. RÉF 27063-975540

Mes PRIEUR et LESAULT
02 32 98 90 00 ou 02 32 98 90 10
nicolas.hebert@votrenotaire.com

ETREPAGNY



303 83 **F**
kWh/m².an kgCO2/m².an

189 000 € 180 000 € + honoraires de négociation : 9 000 € soit 5 % charge acquéreur

Maison de ville ancienne située à proximité du centre ville d'Etrepagny comprenant au rez-de-chaussée : une entrée, une cuisine séparée, aménagée, avec accès à l'étage, un salon/salle à manger, une chambre, un WC. Une véranda de plus de 30m² avec cuisine d'été, une salle d'eau avec WC, un accès chaufferie et cave donnant sur le jardin par un escalier. A l'étage se trouvent deux grandes chambres dont une avec grenier au dessus, une pièce palière, un WC, une salle d'eau avec WC. Un accès au grenier par une trappe dans le couloir. Une serre accessible de l'étage à l'extérieur. Le tout sur un terrain avec petit jardin, dépendance et atelier. Chauffage au fioul avec cuve enterrée. Assainissement collectif. Electricité à revoir. A moins de 10 minutes à pieds du centre ville, avec tous commerces et écoles, ce bien aux grands volumes est assez rare. RÉF 27032-2022-24

SAS J. CAPRON
02 32 55 80 60 ou 07 64 45 49 59
jennifer.joubert.27032@notaires.fr



IGOVILLE



336 84 **F**
kWh/m².an kgCO2/m².an

254 000 € 245 000 € + honoraires de négociation : 9 000 € soit 3,67 % charge acquéreur

A Igoville, dans une impasse au calme, maison familiale, Au RDC, séjour avec cheminée, cuisine, salle de bains et deux chambres. A l'étage, une vaste pièce palière, deux chambres et une pièce d'eau. Sous-sol complet avec buanderie. Belle parcelle de 1 035 m², cabanon de jardin, double vitrage en PVC, prix à négocier. RÉF 27063-983151

Mes PRIEUR et LESAULT
02 32 98 90 00 ou 02 32 98 90 10
nicolas.hebert@votrenotaire.com

ETREPAGNY



386 | 82
kWh/m².an | kgCO2/m².an

189 000 € (honoraires charge vendeur)

ETREPAGNY Tout proche centre ville : Maison ancienne comprenant au rez-de-chaussée : couloir desservant une cuisine, une salle-salon. Au premier étage : trois chambres, salle de bains avec coin buanderie, wc. Au deuxième étage : trois chambres mansardées. Placard. Chauffage central au gaz de ville. Cave avec chaufferie. Cour à l'arrière donnant sur agréable jardin. Petites dépendances. Garage. Consultez nos tarifs : Les informations sur les risques auxquels ce bien est exposé sont disponibles sur le site Géorisques : .georisques.gouv.fr RÉF 931325

Me M. HUBERT-GRADIN
02 32 55 70 82
sbis@hubert-gradin.com



Les lettres ci-contre, contenues dans les annonces, indiquent la classe énergie du logement

Logement économe
A
B
C
D
E
F
G
Logement énergivore

ETREPAGNY



220 | 40
kWh/m².an | kgCO2/m².an

341 250 € 325 000 € + honoraires de négociation : 16 250 € soit 5 % charge acquéreur

Située dans le charmant village de Morgny, vous tomberez sous le charme de cette longère de 1850 entièrement restaurée de près de 150m² habitable avec poutres apparentes et tomettes au sol. Au rez-de-chaussée, une grande pièce de vie de presque 50m² avec cheminée en pierre. Une cuisine meublée séparée, une chambre, un coin nuit ou bureau, une salle d'eau et un WC. A l'étage, la création d'un grand palier desservant deux grandes chambres, une salle de bains et un WC. Une pièce attenante à la maison avec accès indépendant pouvant servir de chambre, d'atelier ou de bureau avec accès à la chaufferie. A l'extérieur une dépendance avec garage, atelier et carport. Le tout dans un écrin de verdure avec calme absolu et une exposition plein sud et sans aucun vis-à-vis. Electricité entièrement refaite, pas d'amiante, pas de plomb, un chauffage au gaz de ville avec citerne enterrée, pompe à chaleur pour la climatisation. RÉF 27032-2022-30

SAS J. CAPRON - 02 32 55 80 60 ou 07 64 45 49 59
jennifer.joubert.27032@notaires.fr



LE THUIT ANGER



418 | 13
kWh/m².an | kgCO2/m².an

157 500 € 150 000 € + honoraires de négociation : 7 500 € soit 5 % charge acquéreur

Maison normande : une cuisine aménagée de 19 m² avec cheminée, salon de 21 m², une chambre, DDD et wc. Chauffage électrique et bois. Menuiseries en bois. Toiture en bon état avec un grand grenier aménageable. Tout à l'égout. Terrain de 972 m² RÉF 915194

SCP PATY et PELLETIER
02 32 35 62 12
helene.hoogterp.27061@notaires.fr

HÔTEL DES VENTES DE LA SEINE

40 RUE VICTOR HUGO 76000 ROUEN - hdvs76@gmail.com - 02 35 88 60 64

2023
OSEZ LES ENCHERES

Rendez nous visite :
les vendredis
14H00-17H30
sans RV

*Faites estimer vos biens :
objets d'art ou de collections,
tableaux, or & bijoux, arts d'Asie,
jouets anciens, véhicules de collection ...*

Connectez vous sur Whatsapp pour une estimation en direct tous les vendredis 9h30-13h00 :
www.prendre-mon-rv.com

Envoyez vos photos par mail via notre site :
www.rouen-encheres.com

WWW.ROUEN-ENCHERES.COM

GRANDCHAIN



293 9 E
kWh/m².an kgCO2/m².an

220 500 € 210 000 € + honoraires de négociation : 10 500 € soit 5 % charge acquéreur

Maison à vendre Granchain dans l'Eure (27), Beau potentiel pour cette maison d'habitation comprenant : Au rez de chaussée : véranda, séjour/salon avec insert, cuisine, chambre, salle d'eau avec wc, buanderie avec douche.- A l'étage : 2 pièces mansardées à usage de bureau (ou chambre) et chambre. Chauffage électrique. Bâtiment à usage de bucher et de remise. Chalet aménagé comprenant : chambre, séjour, petite pièce, salle d'eau avec wc, cuisine et cellier. Grange- Dépendance à usage de garage et remises. Beau terrain de 4083 m². RÉF 20D61

SCP LEBEAUT et LECA
02 32 47 51 00
scp.lebeaut-leca@notaires.fr



MARTOT



301 78 F
kWh/m².an kgCO2/m².an

157 000 € 150 000 € + honoraires de négociation : 7 000 € soit 4,67 % charge acquéreur

A Martot, proximité mairie, maison ancienne avec au RDC : cuisine et séjour avec cheminée, salle de bains et WC. A l'étage : deux chambres et salle de bains. Au dessus : un grenier aménageable. Ce bien permet la création de 2/3 lots locatifs avec jardinet. RÉF 27063-946133

Mes PRIEUR et LESAULT
02 32 98 90 00 ou 02 32 98 90 10
nicolas.hebert@votrenotaire.com

LYONS LA FORET



210 47 D
kWh/m².an kgCO2/m².an

157 500 € 150 000 € + honoraires de négociation : 7 500 € soit 5 % charge acquéreur

Maison de plain-pied de construction Phénix située au calme à Rosay-sur-Lieure, une jolie commune à 5 minutes de Lyons-la-Forêt. Elle est composée d'une entrée, une cuisine séparée meublée, un séjour à double entrée avec balcon, trois chambres, une salle de bains, un WC. Sous-sol total dont garage. Joli jardin légèrement en pente sans vis-à-vis à l'arrière. Chauffage au fioul. Assainissement individuel. Fenêtres PVC double vitrage de très bonne qualité avec volets roulants électriques de moins de 10 ans. Quelques travaux de mise aux normes et aux goûts sont à prévoir. Parfait pour une petite famille, résidence principale ou secondaire.. RÉF 27032-2022-25

SAS J. CAPRON
02 32 55 80 60 ou 07 64 45 49 59
jennifer.joubert.27032@notaires.fr



MESNIL EN OUCHE



185 6 D
kWh/m².an kgCO2/m².an

167 900 € 160 000 € + honoraires de négociation : 7 900 € soit 4,94 % charge acquéreur

Maison plain-pied 115m² : Entrée avec placard, wc, cuisine aménagée et équipée, séjour, couloir SDB, 5 chambres. Garage accolé avec grenier. Chauff par pompe à chaleur; Fenêtres bois double; tout à l'égout. Terrain 1182m² édifié de 2 abris à usage de remise. RÉF 27046-976715

SELARL MICHEL-PORCHER et VIEL
06 75 55 56 46
pauline.cadinot.27046@notaires.fr

PITRES



181 5 D
kWh/m².an kgCO2/m².an

269 000 € 260 000 € + honoraires de négociation : 9 000 € soit 3,46 % charge acquéreur

A Pitres, au calme, maison contemporaine édifiée en 2010. Au RDC, entrée, buanderie, vaste séjour avec double hauteur ouvert sur cuisine A / E, l'e, semble pour 50 m². Une suite parentale avec douche et WC. A l'étage, 2 belles chambres et une pièce d'eau (baignoire, douche et WC). Et un salon d'étage RÉF 27063-986233

Mes PRIEUR et LESAULT
02 32 98 90 00 ou 02 32 98 90 10
nicolas.hebert@votrenotaire.com

PONT DE L'ARCHE



240 7 D
kWh/m².an kgCO2/m².an

192 000 € 185 000 € + honoraires de négociation : 7 000 € soit 3,78 % charge acquéreur

Pont de l'Arche, maison ancienne à deux pas des commerces. Elle dispose d'une terrasse carrelée exposée Sud. Au RDC, une cuisine A/E ouverte sur séjour, à l'étage des chambres, au-dessus, une chambre et salle de douche. RÉF 27063-957783

Mes PRIEUR et LESAULT
02 32 98 90 00 ou 02 32 98 90 10
nicolas.hebert@votrenotaire.com

ROMILLY SUR ANDELLE



366 91 F
kWh/m².an kgCO2/m².an

166 500 € 160 000 € + honoraires de négociation : 6 500 € soit 4,06 % charge acquéreur

A Romilly sur Andelle, au calme, à rénover. Maison de plain-pied composée d'une entrée, un séjour de 26 m² deux chambres et salle de bains. Travaux à prévoir. Les plus : garage et dépendance, véranda ancienne et belle parcelle de terrain de 780 m². Possibilité d'ouvrir la cuisine sur le séjour. RÉF 27063-964164

Mes PRIEUR et LESAULT
02 32 98 90 00 ou 02 32 98 90 10
nicolas.hebert@votrenotaire.com

ROSAY SUR LIEURE



299 88 F
kWh/m².an kgCO2/m².an

194 250 € 185 000 € + honoraires de négociation : 9 250 € soit 5 % charge acquéreur

Situé au calme dans le charmant village de Rosay-sur-Lieure, à 5min de Lyons-la-Forêt, se trouve cette jolie maison de 75m² environ et ce chalet de 33m² environ, les deux de plain-pied. La maison principale, des années 60, est composée d'une entrée, un séjour, une cuisine séparée avec accès au sous-sol total, quatre chambres, une salle d'eau et un WC. Double vitrage (2005). Chauffage au fioul. Assainissement individuel. Le chalet, des années 70, sur vide-sanitaire, est composé d'une entrée en sas, d'un séjour avec cuisine, une chambre, une salle d'eau avec WC. Chauffage électrique. Assainissement individuel. Le tout sur un beau terrain facilement divisible si besoin car double accès de la rue. Une remise aux normes est nécessaire pour les deux biens. Fort potentiel pour ce bien qui peut être adapté et adaptable à chacun. RÉF 27032-2022-26

SAS J. CAPRON
02 32 55 80 60 ou 07 64 45 49 59
jennifer.joubert.27032@notaires.fr



ST LEGER DE ROTES



433 60 G
kWh/m².an kgCO2/m².an

241 500 € 230 000 € + honoraires de négociation : 11 500 € soit 5 % charge acquéreur

Maison à vendre Saint-Léger-de-Rôtes dans l'Eure (27), Maison normande comprenant : -au rez de chaussée : cuisine, cellier, bureau, séjour/salon avec cheminée, chambre, salle d'eau et wc. -a l'étage : belle pièce palier desservant 2 chambres, salle d'eau et wc. Chauffage au gaz. Garage-bucher- Terrain arboré de 1333 m². RÉF 20D60

SCP LEBEAUT et LECA
02 32 47 51 00
scp.lebeaut-leca@notaires.fr



351 kWh/m².an 73 kgCO2/m².an **F**

137 740 € (honoraires charge vendeur)

Un pavillon d'habitation construit en béton et couverts en tuiles, sur sous sol divisé en garage, chaufferie, cave, bureau et comprenant : Au rdc : entrée, cuisine, salle à manger-salon avec cheminée, salle de bains, WC et trois chambres . Grenier Terrain paysagé. RÉF 27074-917819

Me S. MORIN-PIOCELLE
02 32 56 75 87
sandra.morin@notaires.fr



374 kWh/m².an 118 kgCO2/m².an **G**

115 500 € 110 000 € + honoraires de négociation : 5 500 € soit 5 % charge acquéreur

Maison à vendre Saint-Victor-de-Chrétienville dans l'Eure (27), Pavillon de plain-pied comprenant : entrée, séjour/salon, 3 chambres, cuisine, wc et salle d'eau. Chauffage central au fuel. Bâtiment à usage de remises. Terrain de 968 m². RÉF 19L100

SCP LEBEAUT et LECA
02 32 47 51 00
scp.lebaut-leca@notaires.fr



325 kWh/m².an 10 kgCO2/m².an **E**

169 180 € (honoraires charge vendeur)

Pavillon: au RDC : une cuisine ouverte sur séjour, une salle de bains à aménager, WC,- au 1er étage : 3 chambres dont 2 grandes, WC aménageable en salle de douche. Chauffage électrique. Terrain 1700 m² RÉF 27074-986265

Me S. MORIN-PIOCELLE
02 32 56 75 87
sandra.morin@notaires.fr



303 kWh/m².an 9 kgCO2/m².an **E**

169 180 € (honoraires charge vendeur)

Au RDC : entrée avec placards, séjour avec cuisine ouverte, chambre, sdb, WC. A l'étage : Gde chambre palière desservant 2 chambres. Jardin clos et arboré, pergola. Cheminée-insert. Terrain 3189 m² RÉF 27074-980639

Me S. MORIN-PIOCELLE
02 32 56 75 87
sandra.morin@notaires.fr



32 940 € (honoraires charge vendeur)

PROCHE BRIONNE Terrain à bâtir d'une superficie d'environ 2 000 m² Petit village à proximité avec commerces. Hon. Charge Vendeur RÉF 27074-923185

Me S. MORIN-PIOCELLE
02 32 56 75 87
sandra.morin@notaires.fr



63 000 € (honoraires charge vendeur)

Terrain à bâtir clos d'une surface de 726 m² avec compteur à eau. Consultez nos tarifs : RÉF 943043

Me M. HUBERT-GRADIN
02 32 55 70 82
sbis@hubert-gradin.com



157 500 € 150 000 € + honoraires de négociation : 7 500 € soit 5 % charge acquéreur

A LERY, à quelques minutes de la gare de Val de Reuil, terrain à bâtir plat, non viabilisé pour 2520 m². Raccordement en bord de rue. référence : 27063-979691; type de bien : Terrain à bâtir; 157 500 € Honoraires 5.00 % TTC inclus à la charge de l'acquéreur (Prix 150 000 € hors honoraires); Coordonnées négociateur : HEBERT Nicolas, Mobile : 06.88.24.92.28, Email : Coordonnées étude: SCP PRIEUR Notaires2, Place Aristide Briand 27340 PONT-DE-L"ARCHE Tel : 02 32 98 90 00 Email : RÉF 27063-979691

Mes PRIEUR et LESAULT
02 32 98 90 00 ou 02 32 98 90 10
nicolas.hebert@votrenotaire.com



99 900 € (honoraires charge vendeur)

A MARTOT, au calme, accès via un chemin goudronné, terrain à bâtir de 613 m². Plat et viabilisé, largeur de façade : 20.26 m. RÉF 27063-946113

Mes PRIEUR et LESAULT
02 32 98 90 00 ou 02 32 98 90 10
nicolas.hebert@votrenotaire.com



55 580 € 52 000 € + honoraires de négociation : 3 580 € soit 6,88 % charge acquéreur

Un terrain à bâtir de 1131m² situé sur la commune de MENNEVAL. Non viabilisé. RÉF 27046-981212

SELARL MICHEL-PORCHER et VIEL
06 75 55 56 46
pauline.cadinot.27046@notaires.fr



368 kWh/m².an 80 kgCO2/m².an **F**

300 000 € 290 000 € + honoraires de négociation : 10 000 € soit 3,45 % charge acquéreur

Maison de ville avec jardin et garage comprenant: entrée, cuisine, séjour-salon, bureau, wc. à l'étage: palier, salle de bains, wc, deux chambres. Grenier au dessus aménageable. Dépendances terrasse RÉF 27069-981611

SELAS FELICIE ET MARTIN
02 32 20 26 26
negociation.27069@notaires.fr



191 kWh/m².an 44 kgCO2/m².an **D**

230 000 € 220 000 € + honoraires de négociation : 10 000 € soit 4,55 % charge acquéreur

SPECIAL INVESTISSEUR Immeuble avec cour comprenant 3 logements sur 3 niveaux loués : - Au Rdc T 3 de 61.89 m², au 1er étage T3 de 56.49 m², au 2ème T3 de 41.64 m² . Chauffage individuel au gaz. Places de parking. REVENU LOCATIF ANNUEL : 18 900 € RÉF 27061-980844

SCP PATY et PELLETIER
02 32 35 62 12
helene.hoogterp.27061@notaires.fr



173 kWh/m².an 40 kgCO2/m².an **D**

Loyer 800 €/mois CC+ dépôt de garantie 1 600 €
Surface 80m²

Locaux comprenant au RDC : pièce (bureau) de 42 m² environ, wc et chaufferie. Au 1er étage 37 m² environ sur 2 pièces et salle de douche et wc. Au 2ème étage : grenie .Chauffage au gaz, menuiseries en double vitrage. Tout à l'égout. RÉF 27061-977200

SCP PATY et PELLETIER
02 32 35 62 12
helene.hoogterp.27061@notaires.fr



DU NOUVEAU POUR L'ÉCO PRÊT À TAUX ZÉRO

Au service de la rénovation énergétique

Bien connu des amateurs de travaux, l'éco prêt à taux zéro (éco-PTZ) adopte de bonnes résolutions pour 2023.

S'il peut être cumulé avec «Ma prime rénov» depuis le 1^{er} juillet 2022, il souffrait de quelques lourdeurs administratives pour être débloqué.

Ce nouveau millésime 2023 se voit dépoussiéré afin de profiter à un maximum de propriétaires sous 10 jours d'instruction au lieu de 20 auparavant.

Disponible dans le réseau Banque Populaire et Caisse d'Épargne (groupe BPCE), cet éco-PTZ se verra bientôt distribué par le Crédit Agricole, le Crédit Mutuel et la Banque Postale.

Source : Le Particulier

AUDIT ÉNERGÉTIQUE

Préparez votre bien à l'examen à partir du 1^{er} avril

Nouveau venu dans le paysage des diagnostics immobiliers, l'audit énergétique débarque à compter du 1^{er} avril 2023 prochain pour les biens hors copropriété et classés F et G.

À l'instar du DPE (diagnostic de performance énergétique), cet audit devient obligatoire dès la mise en vente d'une maison individuelle ou d'un immeuble d'habitation en monopropriété.

À quelles investigations s'attendre ?

La maison devra «bien se tenir» car l'audit va

comporter une analyse globale du bâti. Cela va concerner l'examen des murs, de la toiture, du chauffage, de l'éclairage... En découlera la performance énergétique du bâtiment selon la même méthode de calcul que le DPE. La précédente évaluation pourra être mise à profit.

Cet audit devra s'accompagner de propositions de travaux visant à mettre en œuvre une rénovation performante.

Quels gains espérer ?

En fonction de la note attribuée, les travaux pourront être engagés

au rythme souhaité.

Les préconisations vont permettre d'atteindre la classe B au travers d'une rénovation globale. À défaut d'engager ce vaste chantier, une première étape visera à atteindre la classe E.

À quels professionnels s'adresser ?

Les propriétaires de maisons ou habitations en monopropriété peuvent s'adresser à un bureau d'études ou entreprise qualifiée «**Audit énergétique en maison individuelle**» ou certifiée «**Offre globale RGE**».



#MAGAZINE DIGITAL

Retrouvez votre magazine format numérique sur le site :

magazine-des-notaires.com

Une vingtaine de titres en France, version digitale, vous proposent une sélection d'annonces immobilières et les conseils des notaires.

#ENCHÈRES 36h-immo.com

Votre plateforme pour vendre votre bien selon des enchères en ligne évolue.

Le site profite d'une nouvelle version avec des fonctionnalités inédites !



RISQUES NATURELS

À l'affiche dans les annonces immobilières

Le risque d'érosion côtière débarque dans les annonces, vitrines et sites internet des professionnels si le logement est exposé au recul du trait de côte. Ce décret du 1^{er} octobre, qui entre en vigueur le 1^{er} janvier 2023, exige aussi de faire référence au site **www.geo-risques.gouv.fr** précisant les risques naturels auxquels le bien est exposé.

CRÉDIT IMMOBILIER

Coup de pouce du taux d'usure

Impactés par la hausse des taux d'intérêt, bon nombre de ménages ne peuvent plus emprunter en raison du taux de l'usure à respecter. Fixé à 3,05 % depuis le 1^{er} octobre pour les prêts sur 20 ans et plus, sa valeur avoisine les 3,50 % depuis le 1^{er} janvier 2023. Un relèvement du plafond qui devrait donner une bouffée d'oxygène à de nombreux emprunteurs...

Taux des crédits immobiliers

Selon l'Observatoire Crédit Logement / CSA

Durée	Taux moyen : 2,25 % en novembre 2,09 % en octobre
15 ans	2,08 %
20 ans	2,23 %
25 ans	2,34 %

FISCALITÉ



CRÉDIT D'IMPÔT ET ENTRETIEN DE JARDIN

Les travaux de « petit jardinage » donnent droit à un crédit d'impôt de 50 % des dépenses engagées, dans la limite d'un plafond de 5 000 €/an, par foyer fiscal. Mais tous les travaux ne sont pas éligibles. Le ministre de l'Économie vient de préciser les conditions liées à cet avantage fiscal. La taille et l'élagage d'un arbre ne constituent des travaux de petit jardinage éligibles au crédit d'impôt que « dans la mesure où il s'agit d'entretien courant effectué à hauteur d'homme, ne nécessitant pas le déplacement de l'intervenant dans l'arbre ni le matériel adéquat (cordes et harnais, évacuation par camion) ».

HAUSSE DE LA TAXE D'AMÉNAGEMENT DES PISCINES

La loi de finances rectificative 2022 vient d'augmenter de 25 % le tarif au m² utilisé pour le calcul de la taxe d'aménagement pour la construction d'une piscine. Il passe de 200 à 250 €/m².



- Taux de rémunération du Livret A à compter du 1^{er} février 2023.
- Et taux de 6,1 % pour le LEP (Livret d'épargne populaire).

Source : annonce le vendredi 13 janvier 2023 du ministre de l'Économie, Bruno Le Maire.



COVOITURAGE 100 € d'aide

Afin de favoriser le covoiturage pour les trajets domicile-travail, le Plan national « covoiturage du quotidien » prévoit une prime de 100 € pour les conducteurs qui se lancent dans le covoiturage courte distance à partir du 1^{er} janvier 2023. Le versement s'effectuera en deux étapes :

- un premier versement de 25 € effectué au plus tard 3 mois après le premier trajet de covoiturage ;
- un second versement de 75 € effectué au plus tard 3 mois après la réalisation du 10^e trajet de covoiturage.

Pour bénéficier de la prime, plusieurs conditions doivent être remplies :

- avoir le permis de conduire ;
- effectuer un premier trajet en covoiturage en tant que conducteur en 2023, puis 9 autres trajets dans les 3 mois suivants ;
- la distance du trajet réalisé en France ne doit pas être supérieure à 80 km ;
- les trajets sont effectués en utilisant un opérateur de covoiturage éligible. La liste est consultable sur covoiturage.beta.gouv.fr/operateurs/

LOYERS IMPAYÉS ET SQUATTEURS

De nouvelles mesures en vue

Les députés ont voté fin novembre une proposition de loi visant à durcir les sanctions contre les squatteurs et les locataires ne payant pas leurs loyers.

Première mesure : la résiliation unilatérale du bail d'un locataire en cas d'impayés de loyer, sans engager d'action en justice. Cela permettrait ainsi aux propriétaires d'obtenir plus facilement l'expulsion de leurs locataires mauvais payeurs.

Le texte accélérerait les procédures judiciaires, en cas de litige propriétaire/locataire, en incluant systématiquement, lors de la rédaction du bail, une clause de « résiliation de plein droit » pour impayés. Attention, le locataire pourrait cependant demander la suspension de cette clause au juge.

Deuxième mesure : la création d'un nouveau délit d'occupation visant les squatteurs de

résidences secondaires ou de logements inoccupés. Une procédure d'expulsion « express » devrait donc voir le jour. Dans le « package » anti-squat, il existerait également une proposition créant le délit d'occupation sans droit ni titre.

Les personnes squattant les biens pourraient alors être passibles de 3 ans de prison et de 45 000 euros d'amende.

NÉGOCIATION

Les 4 atouts du vendeur en 2023

Le marché immobilier laisse présager une belle rencontre en 2023 ! Pour séduire le bon acheteur, vous pouvez vous appuyer sur le notaire qui joue le parfait intermédiaire. Il vous promet de conclure une belle aventure immobilière en endossant pour vous le costume du vendeur.

par Christophe Raffailac



Rarement le marché immobilier a montré autant de passion tant du côté des vendeurs que des acheteurs. Un juste équilibre des rapports de force après les années post covid où les propriétaires affichaient des prétentions quelque peu exagérées. Les tentations de négocier leur bien à des tarifs élitistes ne manquaient pas... Cependant, la crise de l'énergie et les tensions sur les prix viennent compliquer les signatures de compromis. Le notaire constitue plus que jamais le partenaire de confiance pour vendre son bien immobilier. Il peut s'appuyer sur son précieux réseau pour repérer des acheteurs motivés et prêts à tenter l'aventure. En effet, il croise de nombreux prétendants au niveau de ses services négociation, gestion, succession... Par ailleurs, il connaît tous les secrets du marché immobilier et peut identifier les qualités qui participent au succès d'un bien à négocier...

Des compétences et une expérience qui en font le partenaire tout indiqué pour vivre un beau projet immobilier en 2023.

1^{er} ATOUT VALORISEZ LES QUALITÉS DU PRODUIT

Les **services immobiliers des notaires** se chargent de présenter le produit sous son meilleur jour.

👉 **La bonne approche...** Elle repose sur la rencontre d'un interlocuteur de choix comme le notaire. Ce dernier accompagne tous les propriétaires dans leur transaction. Il peut compter sur son service négociation qui accueille les porteurs de projet tels que les vendeurs.

Un premier rendez-vous permet de visiter votre bien, de lister ses principales caractéristiques et de réaliser un «**Avis de valeur**». La qualité du bâti, les atouts liés à la géographie, l'espace de vie... autant de points qu'il importe de valoriser lors des visites des potentiels acheteurs.

👉 **La tactique du notaire...** Une fois cette étape entreprise avec l'étude notariale, le négociateur immobilier invite à enclencher le processus de mise en vente.

Ainsi, il peut proposer un plan de communication pour mettre en avant le bien sur le site immonot, la presse spécialisée comme «Notaires», les réseaux sociaux d'immonot. De plus, cette négociation notariale repose sur un seul et même interlocuteur, le notaire. Il intervient depuis la signature du mandat de vente jusqu'à la signature de l'acte authentique.

LE CONSEIL DU NOTAIRE

Privilégiez un interlocuteur qui possède une bonne connaissance du marché immobilier et maîtrise les transactions au plan juridique.

2^e ATOUT

FIXEZ LE JUSTE PRIX

Si les acquéreurs se sont montrés complaisants jusqu'à présent, le contexte laisse apparaître des hésitations lors de la négociation. Ils affichent une grande prudence quant au prix demandé !

 **La bonne approche...** Il s'agit de réaliser une «**Expertise immobilière**» qui vient corroborer «l'Avis de valeur». Elle s'appuie sur un examen approfondi des caractéristiques du bien et de son environnement. Pour étayer son avis, le notaire examine différents documents tels que l'extrait du titre de propriété, les attestations des surfaces du bâti et/ou des parcelles de terrains... Autant d'informations qui peuvent avoir une incidence positive ou négative sur la valeur du bien estimé.

 **La tactique du notaire...** Cette expertise immobilière s'effectue au moyen d'outils communs à l'ensemble de la profession notariale. Il s'agit de la base des références immobilières du notariat (PERVAL/BIEN) qui recense les ventes de biens pour tous les types (immeubles, maisons, appartements, terrains, locaux d'activité, biens agricoles et viticoles, garages) et indique le prix réel des transactions. Forte de plus de 11 millions de références, cette base provient des actes reçus par l'ensemble des notaires de France. Préférez le compte rendu de rapport d'expertise sous la forme :

- d'un certificat ou rapport d'expertise résumé,
- ou d'un rapport d'expertise détaillé.

LE CONSEIL DU NOTAIRE

Une fois l'accord trouvé sur le prix, signez le mandat de mise en vente exclusif ou non exclusif.

3^e ATOUT

AFFICHEZ LES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

#sobriété-énergétique se veut le fameux «hashtag» à taguer sur un maximum de biens !

 **La bonne approche...** Obligatoire dès la mise en vente, le fameux DPE donne de précieuses informations. Depuis le 1^{er} juillet 2021, son caractère «opposable» et non plus «informatif» renforce sa portée. En cas de préjudice lié à une erreur d'appréciation ou à un manque d'information, l'acheteur peut engager la responsabilité du vendeur afin d'obtenir réparation. De son côté, ce dernier peut aussi se retourner contre l'entreprise qui a établi le diagnostic. Depuis août 2022 par ailleurs, le gel des loyers s'applique pour les logements classés F et G. Quant à la location des «passoires thermiques», logements consommant plus de 450 kWh/m², elle ne peut plus être envisagée depuis le 1^{er} janvier 2023.

 **La tactique du notaire...** Non seulement le notaire s'assure de la réalisation du DPE mais il collecte tous les autres diagnostics qui doivent être annexés au compromis de vente. Cela concerne le métrage «loi Carrez», le constat de risque d'exposition au plomb et à l'amiante, l'état de l'installation intérieure de gaz et électricité, le contrôle de l'assainissement non collectif, la présence d'un risque de murelle, l'exposition au bruit des aérodromes. Sans oublier l'état des risques naturels et technologiques qui doit être mentionné dans les annonces depuis le 1^{er} janvier 2023.

LE CONSEIL DU NOTAIRE

Suivez les conseils du notaire pour effectuer les travaux de rénovation énergétique ou mise aux normes.

4^e ATOUT

ÉTUDIEZ LES OFFRES DE PRIX

L'immobilier va continuer de rester le placement préféré des Français. Cependant, les primo accédants risquent de souffrir du resserrement des conditions d'accès au crédit. L'intervention du notaire permet d'**ouvrir les portes de la négociation...**

 **La bonne approche...** En lien direct avec les acheteurs potentiels, le négociateur notarial permet d'avoir la réactivité souhaitée pour étudier les offres de prix. Un atout de poids lorsque l'on mesure la relative pénurie de biens dans certains secteurs. Il faut éviter que les clients se positionnent sur un autre produit.

 **La tactique du notaire...** Une fois l'offre acceptée, le notaire rédige un compromis ou une promesse de vente. Le consensus entre acquéreur et vendeur est retranscrit dans le respect des droits et obligations de chacune des parties, de manière équilibrée. La capacité de financement de l'acquéreur est vérifiée.

LE CONSEIL DU NOTAIRE

Exigez un compromis de vente rédigé par le notaire.

Délégation de mandat ?

Des services négociation proposent aussi ce service.

Vous confiez le mandat de mise en vente à votre notaire et il se charge de contacter un confrère proche du lieu où se situe le bien.

Ce dernier l'évalue et procède à sa commercialisation sans aucun coût supplémentaire.

“
LA NÉGOCIATION
NOTARIALE
REPOSE SUR UN
SEUL ET MÊME
INTERLOCUTEUR :
LE NOTAIRE
”



3 QUESTIONS À... MON NOTAIRE

Par Stéphanie Swiklinski

HYPOTHÈQUE ET CRÉDIT IMMOBILIER : *des inséparables ?*

La banque est d'accord pour financer l'achat de votre bien immobilier. C'est un bon début ! Il y a cependant une contrepartie... Elle exige une garantie appelée hypothèque conventionnelle. Stéphanie Swiklinski, diplômée notaire, nous donne quelques explications.

1 **Qu'est-ce qu'une hypothèque conventionnelle ?**

L'hypothèque conventionnelle est une garantie demandée le plus souvent par votre banque, en contrepartie du financement de l'achat d'une maison ou d'un appartement par exemple. Il s'agit en droit d'une « sûreté réelle » qui ne peut être prise que sur un bien immobilier. Vous êtes bien entendu propriétaire de votre maison mais elle est grevée d'une hypothèque. Cette constitution d'hypothèque ne peut se faire que par acte notarié. Vous devrez donc faire «un petit tour» chez votre notaire.

En pratique, le jour où vous allez signer votre acte d'achat, vous allez régulariser également l'acte de prêt par votre banque et la prise de l'hypothèque conventionnelle. L'article 2416 du Code civil dispose que «l'hypothèque conventionnelle ne peut être consentie que par acte notarié». C'est un acte solennel qui doit être fait dans les formes requises car il engage les biens du débiteur. Très souvent d'ailleurs, dans le cadre d'un prêt immobilier, c'est la résidence principale de la personne qui est donnée en garantie. En rédigeant cet acte, votre notaire assure la validité et la sécurité juridique de la prise d'hypothèque. Il protège ainsi vos intérêts.

l'opposabilité de l'hypothèque aux tiers. Une hypothèque non publiée est donc sans effet. Quand une banque prend comme garantie une hypothèque conventionnelle sur votre bien immobilier, cela veut dire qu'en cas de non paiement des échéances du prêt, la banque aura des recours contre vous. Votre bien pourra alors être saisi. La banque pourra aussi le faire vendre aux enchères et se faire payer sur le prix de vente. L'atout numéro 1 pour votre banquier est qu'avec cette garantie, il peut se faire payer en priorité (c'est le droit de préférence) sur le prix de vente du bien immobilier par rapport à vos éventuels autres créanciers.

3 **Que se passe-t-il si je vends ma maison et qu'elle est grevée d'une hypothèque ?**

En général, l'hypothèque prise va être de la même durée que le prêt accordé par la banque. Elle prend fin automatiquement un an après la fin du prêt (entièrement remboursé), sans formalité, ni frais. En revanche, en cas de remboursement anticipé du prêt, de rachat de celui-ci ou de vente du bien immobilier (alors que le prêt est toujours en cours), il faudra alors obtenir «la mainlevée» de l'hypothèque. Pour lever cette inscription, il faudra solliciter l'accord de votre banque et ensuite faire la demande au service de la publicité foncière, en rédigeant un acte chez votre notaire. Cet acte engendrera évidemment des frais : émoluments du notaire, taxe de publicité foncière, contribution de sécurité immobilière et des frais de rédaction et de formalités.

2 **Quels sont les effets de cette constitution d'hypothèque ?**

Pour que l'hypothèque produise des effets, elle doit faire l'objet d'une publicité, au service de la publicité foncière, par le notaire qui a reçu l'acte. Cette obligation légale assure ainsi

PLUS

d'INFOS



Abonnez-vous à la newsletter immonot et recevez chaque semaine des articles sur l'immobilier, le droit de la famille, des successions et de l'entreprise.

L'IMMOBILIER AVEC VIRGIL

Votre banquier « maison »

Pour boucler son plan de financement, Virgil accorde le coup de pouce financier nécessaire. Ce qui en fait un copropriétaire dormant sans aucun droit de regard sur l'appartement. Une solution qui permet d'acheter plus tôt et bien situé, comme en témoigne Keyvan Nilforoushan, le fondateur de www.wearevirgil.com.

EN QUOI VIRGIL FACILITE L'ACCÈS À LA PROPRIÉTÉ ?

KEYVAN : Virgil facilite l'accès à la propriété avec un modèle inédit reposant sur un accompagnement personnalisé et un apport en capital. Il représente jusqu'à 100 000 € aux côtés de l'acquéreur en complément du financement bancaire, afin d'acheter l'appartement correspondant à ses besoins. Les propriétaires Virgil ont ainsi gagné en moyenne 7 mètres carrés de superficie et sont devenus propriétaires 7 ans plus tôt que la moyenne. Cet apport, associé à notre validation préalable du dossier acquéreur et des caractéristiques de l'appartement, permet aussi de fortement sécuriser l'obtention du financement bancaire et la transaction en général. Ainsi, 96 % des clients Virgil obtiennent leur prêt, soit 10 fois moins de refus bancaires que le reste du marché. Les projets portés par Virgil sont ainsi quasi certains d'aboutir.

POUVEZ-VOUS NOUS EXPLIQUER LE FONCTIONNEMENT DE VIRGIL ?

KEYVAN : Pour l'acquéreur, Virgil est un associé dormant : en échange d'un investissement de 10 % du prix, Virgil achète 15 % de l'appartement et les conserve jusqu'à la revente, au plus tard 10 ans après l'achat. Le modèle d'investissement de Virgil est unique en France : il permet d'un côté aux jeunes actifs de devenir propriétaires, de l'autre aux investisseurs d'avoir accès à un actif très recherché - l'immobilier résidentiel. Cela crée un impact sociétal éminemment positif sans pour autant renoncer aux objectifs de performance. Virgil permet ainsi d'investir dans l'immobilier sans recherche de biens, sans gestion locative, sans maintenance. Nous venons d'ailleurs d'annoncer une levée de fonds de 15 millions couplant de manière inédite les investisseurs en capital-risque à des investisseurs immobiliers.

POUR QUELLES RAISONS LES JEUNES ONT-ILS TOUT INTÉRÊT À ACHETER LEUR LOGEMENT ?

Devenir propriétaire, c'est le premier levier de création de patrimoine et de capital. Tous les mois, le propriétaire constitue de fait une épargne forcée par rapport au locataire. Pour référence, à Paris, l'immobilier a augmenté de 3.5 % sur les 10 dernières années. Même dans une situation de contraction du marché, les jeunes ont tout intérêt à investir dans leur patrimoine immobilier. Ils construisent ainsi leur indépendance financière des prochaines années et transforment les économies de loyer en capital. Grâce à notre apport financier, les associés de Virgil accèdent à la propriété 3 ans plus tôt que la moyenne des primo-accédants... soit autant de loyers économisés.



QUELS CONSEILS DONNEZ-VOUS AUX ACQUÉREURS DANS LE CONTEXTE ACTUEL ?

KEYVAN : Le meilleur moment pour acheter un appartement, c'était il y a 10 ans. Le second meilleur moment : c'est maintenant. Depuis notre lancement en 2019, la conjoncture a vu s'amplifier le problème que nous cherchons à résoudre. L'accès au crédit immobilier se complexifie, entre hausse des taux et resserrement des conditions d'octroi. Paradoxalement, cela rend notre modèle encore plus fort, car nous n'avons jamais été aussi utiles pour permettre aux jeunes de rester à Paris et d'y construire leur carrière. C'est une solution clé pour ces jeunes actifs, mais plus globalement pour le dynamisme, le développement économique et le rayonnement de Paris.

“ **Le meilleur moment pour acheter un appartement, c'était il y a 10 ans. Le second meilleur moment : c'est maintenant.** ”

COMMENT VOYEZ-VOUS L'AVENIR DE L'IMMOBILIER ?

KEYVAN : Aujourd'hui, plus nous excluons les propriétaires-occupants du marché, plus les ventes se font au profit d'investisseurs - qu'ils soient des fonds ou des investisseurs locatifs. Nous courons le risque de voir émerger un cœur de ville à la main des investisseurs à Paris. Dans les arrondissements du centre de la capitale, 45 à 50 % des appartements en location appartiennent à des multipropriétaires. Or, quelque chose se perd quand la ville n'appartient plus à ses habitants. Hors de portée des Parisiens pour l'achat de leur résidence principale, le cœur de ville ne sera alors plus qu'une ville-bureau, sur le modèle londonien, ou une ville-musée, sur le modèle de Venise. Je crois donc que le modèle économique de Virgil a vocation à s'étendre pour acheter aux côtés de propriétaires-occupants, et pas à leurs dépens. Pour les sortir du piège locatif, et pas contribuer à les y enfoncer.

Propos recueillis le 7 décembre 2022



OUI, à 36 heures immo NON, à la baisse du prix !

Les vendeurs ne veulent pas voir la valeur de leur bien s'éffriter en raison de la baisse de pouvoir d'achat. Avec «36 heures immo», ils peuvent recruter des acheteurs motivés, prêts à faire monter les enchères pour obtenir le bien tant convoité.

par Christophe Raffailac

CONTACT UTILE !
Rapprochez-vous
de votre notaire,
d'un conseiller
au **05 55 73 80 02**
ou rendez-vous
sur **36h-immo.com**, rubrique
« **vendeur** ».

a lors que l'inflation frappe de nombreux biens de consommation et produits d'alimentation, les prix de l'immobilier s'inscrivent plutôt dans une phase de stagnation... Une situation qui profite certes aux acheteurs mais irrite certains vendeurs.

En effet, les travaux d'embellissement et les coûts de fonctionnement d'un logement se sont envolés. La crainte de voir des patrimoines se dévaluer plane sur bien des foyers... Surtout que les prévisions pour 2023 semblent plutôt indiquer un tassement du marché au risque de voir les signatures de compromis se compliquer... Dans cette conjoncture, il apparaît essentiel d'assurer la négociation de son bien pour en retirer la meilleure valorisation. Place à des systèmes de transaction qui permettent de réaliser la meilleure opération. Grâce à la vente en ligne «36 heures immo», les propositions d'achat vont faire des bonds !

Basées sur un principe d'enchères, elles s'effectuent sur la plateforme www.36h-immo.com durant une période de 36 heures. Sélectionnés selon leur capacité de financement, ces acquéreurs peuvent donner le meilleur pour s'octroyer le bien et réaliser le projet qui leur tient à cœur, pour le plus grand bonheur des vendeurs.

1^{re} RAISON

DE LA VISIBILITÉ

Dans l'immobilier, comme dans bien des activités, le succès repose sur la notoriété. Cette capacité à se donner un maximum de visibilité, «36 heures immo» peut l'assurer avec un plan de communication ciblé. **L'efficacité «36 heures immo»**. Il suffit de se rapprocher de son notaire ou d'un conseiller «36 heures immo» (au 05 55 73 80 02) pour mesurer la portée du plan de communication. Après une visite détaillée du bien, le négociateur immobilier prend différents clichés et note avec soin toutes ses particularités.

Enchères en ligne - Immobilier

En résulte une annonce détaillée qui peut être diffusée sur les principaux supports de publicités tels que les magazines spécialisés «**Notaires - immonot**» et le site **www.immonot.com** par exemple.

Cette large médiatisation invite les acheteurs potentiels à découvrir le bien à l'occasion d'une visite groupée.

Booster 36h-immo : tous les acquéreurs se retrouvent interconnectés sur la plateforme «36 heures immo».

2^e RAISON DE LA RÉACTIVITÉ

Pour décrocher le meilleur budget pour son bien immobilier, il suffit d'attirer un maximum de prospects. Avec son principe d'enchères, «36 heures immo» ouvre les portes du succès.

L'efficacité «36 heures immo». Une fois la visite réalisée, les acheteurs peuvent se positionner pour participer à la vente. Ils disposent alors d'un accès à la plateforme qui leur donne la possibilité de valider des offres d'achat en ligne.

Pour vérifier leur capacité à financer le bien, le notaire ou le conseiller «36 heures immo» demande de présenter une simulation bancaire ou de préciser le plan de financement envisagé.

Dès l'ouverture de la vente en ligne, les propositions peuvent décoller. Présentés à un prix attractif, avec une décote d'environ 10 %, la maison ou l'appartement suscitent un maximum d'intérêt. Les participants ajoutent à chaque fois le montant du pas d'enchères pour espérer décrocher le bien.

Booster 36h-immo : Les inscrits à la vente se comptent par dizaines avant de se départager avec les enchères.

3^e RAISON DE L'ATTRACTIVITÉ

Alors que les délais peuvent s'allonger avec les ventes classiques, «36 heures immo»

permet de pulvériser tous les records pour négocier.

L'efficacité «36 heures immo». Le processus favorise une grande interactivité à toutes les étapes. Il permet de figer le prix de départ, «prix de la première offre possible», en accord avec le client.

En résulte, en accord avec le vendeur, le prix de la «première offre possible» dès l'ouverture des enchères.

Durant la phase de 36 heures, le vendeur assiste avec fébrilité à l'envolée des offres d'achat. Si jamais elles n'atteignent pas le niveau souhaité, il existe un «prix de réserve» à partir duquel la vente ne peut se réaliser.

Booster 36h-immo : au terme de la vente, la dernière offre peut dépasser de 50 %, voire plus, le prix de départ !

4^e RAISON DE LA SÉCURITÉ

Une vente bien négociée en toute sérénité, seule la plateforme «36 heures immo» autorise cette sécurité juridique inégalée.

L'efficacité «36 heures immo». Au démarrage de la transaction, le notaire invite à signer un mandat exclusif de courte durée (4 à 8 semaines). Cet engagement permet à l'étude chargée de la vente de mobiliser un maximum de moyens pour commercialiser le bien.

Quant au «prix de mise en vente», il résulte d'une expertise immobilière détaillée réalisée par le notaire.

Enfin, le notaire se charge de la rédaction du compromis de vente et s'assure de la présence des diagnostics immobiliers, il vérifie les règles d'urbanisme, il étudie les droits de préemption... Ainsi, il maîtrise tout le processus de transaction.

Booster 36h-immo : à la fin des offres, c'est le vendeur qui choisit l'acheteur en fonction du prix, du profil ou du plan de financement présenté.

ÉTAPES POUR ACHETER

- **Étape 1 :** Je découvre les biens sur le site 36h-immo.com
- **Étape 2 :** Je visite le bien qui m'intéresse
- **Étape 3 :** Je fournis une simulation bancaire
- **Étape 4 :** Je signe en ligne une demande d'agrément
- **Étape 5 :** Je me connecte sur 36h-immo.com pour participer à la vente le jour J à l'heure H

Ventes en cours sur 36h-immo.com

The image displays three real estate listings from the 36h-immo.com platform, each presented as a card with a photo of the property and key details. Each listing includes a location, property type, number of rooms, area, and the current bid price.

Location	Property Type	Rooms	Area (m²)	Current Offer
33790 Pellegrue	Maison	6 pièces	160 m²	210 000 €
64200 Biarritz	Appartement	2 pièces	50 m²	319 000 €
56700 Hennebont	Maison	4 pièces	73 m²	158 000 €

DENIS GUILLOPE

Depuis 1992
30 ANS
de QUALITÉ !

FENÊTRES PVC-ALU | VOILETS ROULANTS-BATTANTS | PORTAILS MOTORISÉS | PORTES DE GARAGE | STORES



CERTIFICAT
E 15632



*Ne jetez plus l'argent par les fenêtres...
Changez de fenêtres !*

• **MAGASIN EXPO : 19 rue de la Ravine - LOUVIERS** •

*Tous les jours de 9h à 12h30 et de 14h à 18h30
Fermé le mercredi (magasin seulement), le samedi après midi et le dimanche*

02 32 50 47 61

contact@guillope.fr
www.guillope-fenetres.fr

K-LINE
LES FENÊTRES LOUVIERS

SELO

H

Installateur conseil
CHARUEL

Installateur conseil
CORREZE

CORREZE
FENÊTRES

MAPIA

MAPIA